Author - Forest, Metal and Building Products

Publication Date - 2000.05.09

National Transportation Exchange: A Case Study

Background | Strategy | E-Business Focus | Investments | Benefits | Challenges | Conclusions

Background:

The National Transportation Exchange (NTE) is a business-to-business, eCommerce solution. The portal provides a neutral marketplace for buyers and sellers of ground transportation. The Exchange is the only comprehensive, "real-time" trading exchange in the transportation industry. Buyers and sellers interactively trade ground transportation capacity, at a market-driven price, in a neutral exchange. Much like a stock market, the market-driven price is based on the dynamic elements of time, distance and shipment type. The Exchange provides a set of processes, technology interfaces, and membership requirements that permit complete execution processing. This includes shipment tracking, guaranteed payment and quality of transportation service. The result is that members trade with confidence and reliability.

The National Transportation Exchange is a business-to-business (B2B), e-commerce member-based trading exchange for shippers and carriers. NTE operates a dynamic, rule-based optimization exchange used by shippers, third party logistics providers, freight forwarders and other intermediaries. Using the Internet, NTE's Exchange is designed to seamlessly link all trading partners in a supply chain to optimize and automate the execution of trades between shippers and carriers. At this time, there are over 500 industry users-members represented by shippers, consignees, contract and dedicated logistics companies, forwarders, brokers and truckload carriers.

NTE executes collaborative information sharing between transportation supply chain members, and creates a transportation trading market place by considering the dynamic elements of shipment time, size, distance, routing, service levels, transport availability and market pricing.

Strategy:

NTE is committed to the long-term growth of the exchange. In the months ahead NTE anticipates the use of the exchange for new types of freight and different transportation modes beyond the current use of truck transport. The exchange also looks to expand into other markets beyond the US, with the next focus being on Canada and the global marketplace. NTE will continue to operate and focus across all industry segments.

NTE considers its major assets to be their use of advanced technology, a "first mover" advantage and a very strong management team :

- NTE considers themselves at least two years ahead of their competitors with regard to technology. They are now utilizing the fourth generation of their application which puts them at a considerable advantage over newer participants in the marketplace.
- NTE was also the first player in the transportation portal marketplace, which gives them a great competitive advantage.
- NTE has recently re-focused the company with an entirely new executive team. This new team provides a wide variety of work experiences including concentrations on transaction processing, financial management and customer management.

NTE also uses partnerships and alliances as part of their overall business strategy. They currently have partnerships with Manugistics and mySAP.com to provide integration and access to their clients with automatic access to the NTE Internet trading community that extends optimization beyond the enterprise. Shippers and their trading partners can gain visibility and improved service for all shipments by leveraging the dynamics of the transportation industry.

With the integration of NTE, Manugistics and mySAP.com clients can optimize freight movement with existing trade partners with the added feature of using the trading exchange for real-time pooling of less-than-truck-load orders. The Exchange can find the best-priced alternative that meets service parameters by the shipper - optimizing customer service and cost. This virtual transportation optimization can facilitate dynamic supply chain communities- the coming together of trading partners for in-the-moment decision making and optimization across the extended e-chain.

NTE is also negotiating partnerships and alliances with other companies which have not been publicly released to date.

E-Business Focus

NTE provides a marketplace, through a web portal, where buyers and sellers can exchange empty carrier space, specifically in 'less-than-truckload' (LTL) to full truckload size shipments. Although the current focus is on dry palletized freight, other types of freight are in pilot and will be added as full services soon. The seller benefits by utilization of capacity, driver retention, and additional profits. The buyer benefits by purchasing transportation services at a higher quality service, compliance management, visibility, and direct level of service at a lower cost.

The true results of NTE's services can be found in their operating statistics. The average shipment placed on The Exchange which matches with an available Carrier's capacity is committed for shipment (trades) within 3 hours of being posted on The Exchange. Shippers see immediate cost and productivity improvements and Carriers realize improved utilization and increase their earnings.

Investments :

NTE has recently completed their fourth round of private equity financing of $53 million. Interestingly, NTE turned down other substantial offers. There is a lot of backing available for this type of business. Also a major courier company has a minority interest in the company.

Benefits:

NTE has a customer base, which includes both shippers and carriers. Both customer bases have seen substantial benefits from their use of the NTE exchange. Benefits cited by shippers include:

- compliance control
- detailed reporting on delivery loss, damages, etc.
- guaranteed capacity
- substantial savings on soft administrative cost (time spent loading trucks to capacity, etc.)
- "one cheque to cover all transport costs"

Benefits for carriers are primarily profit; drivers always carry full loads on trucks. Other significant benefits to carriers are:

- driver retention – because full loads for drivers are more profitable, the drivers get paid more and therefore stay with a trucking company longer.
- product is guaranteed to be ready to ship when the carrier arrives
- some profit sharing has been arranged with dispatchers
- carrier visibility

The value provided to NTE customers is the capability to efficiently visualize the whole supply chain while inventory is in motion, allowing real-time decision making and decision execution, and ensuring compliance of terms between trading partners.

Challenges:

NTE experienced many challenges during the start up of their company. A major challenge which is faced by anyone initiating an exchange such as theirs is the "noise" that is currently in the marketplace. There is currently a lot of activity in e-business and the biggest challenge is to get your product noticed and differentiated from other offerings. Branding is a major issue in the set up of any e-business. There are some very major players in the business, such as E-Trade which spent US$250 million on advertising in the past year. It is very difficult for a new company with no brand to create a brand quickly given the marketplace today without substantial financial backing in order to position itself.

As in any business start up, NTE experienced some roadblocks and headaches which other companies can learn from :

- NTE was too sophisticated for the market when it began. The vision was created in 1994 and the exchange was operational by December 1998. At this time most people were not familiar with the internet for much more than e-mail let alone e-commerce. Make sure you fully understand your markets and their willingness to change before you start.
- NTE suggests that new e-business companies build relationships within their industry to help differentiate themselves from their competitors. NTE also suggests that e-business companies fully utilize their web sites as an information channel.

Conclusions:

One final word of advice from NTE: be prepared for how fast this marketplace moves. Setting up an e-business is a big commitment and anyone who is venturing into this field must be aware that you can't just "play" in this business, you must be prepared to "jump right in and do this".

Auteur - Direction générale des produits forestiers, de métal et de construction

Date de diffusion - 2000-05-09

National Transportation Exchange : une étude de cas

Contexte | Stratégie | Accent sur le cybercommerce | Investissements | Avantages | Défis | Conclusions

Contexte

Le National Transportation Exchange (NTE) est une solution de cybercommerce inter-entreprises. Le portail met un marché neutre à la disposition des acheteurs et des vendeurs de services de transport routier. Il s'agit du seul marché en temps réel complet qui existe dans l'industrie des transports. Acheteurs et vendeurs échangent interactivement leur capacité de transport, à un prix déterminé par le marché, dans un contexte neutre. Comme sur un marché boursier, le prix est déterminé en fonction des éléments dynamiques que sont le temps, la distance et le type d'expédition. L'Exchange prévoit un ensemble de procédés, d'interfaces technologiques et d'exigences d'adhésion qui permettent de traiter complètement l'exécution des services. Ceci inclut le suivi des expéditions, la garantie de paiement et la qualité des services de transport. Le résultat est que les membres peuvent faire des échanges avec confiance et certitude.

Le National Transportation Exchange est une bourse de commerce électronique inter-entreprises réservée aux expéditeurs et transporteurs membres. Il s'agit d'une bourse d'optimisation dynamique basée sur des règles qu'utilisent les expéditeurs, les fournisseurs tiers de services de logistique, les transitaires et d'autres intermédiaires. À l'aide d'Internet, le NTE vise à relier de manière parfaitement intégrée tous les partenaires commerciaux d'une chaîne d'approvisionnement afin d'optimiser et d'automatiser les échanges commerciaux entre expéditeurs et transporteurs. On dénombre actuellement plus de 500 utilisateurs membres, soit des expéditeurs, des consignataires, des sociétés de logistique spécialisées et d'exécution à contrat, des transitaires, des courtiers et des entreprises de transport en camion complet.

Le NTE s'occupe de l'échange d'information entre les membres de la chaîne d'approvisionnement du secteur des transports et crée une bourse de commerce de transport en faisant entrer en ligne de compte les éléments dynamiques que sont le délai d'expédition, le volume, la distance, l'acheminement, le niveau de service, la disponibilité des services de transport et les prix sur le marché.

Stratégie

Le NTE est déterminé à assurer la croissance à long terme de la bourse. Au cours des prochains mois, on s'attend à ce que la bourse soit utilisée pour de nouvelles sortes de marchandises et des modes de transport autres que le camion. L'entreprise envisage également de pénétrer des marchés en dehors des États-Unis, soit plus précisément le Canada et le marché mondial. L'entreprise continuera à se livrer à ses activités dans tous les segments de l'industrie et à se concentrer sur eux.

Selon NTE, ses principaux atouts sont son utilisation de la technologie de pointe, son avantage comme ® premier intervenant ¯ et la vigueur de son équipe de gestion :

- NTE estime avoir au moins deux ans d'avance sur ses concurrents sur le plan technologique. Elle utilise actuellement la quatrième génération de son application, ce qui lui procure un avantage considérable par rapport aux nouveaux participants sur le marché.
- NTE a été le premier intervenant sur le marché des portails de transport, ce qui lui donne un avantage concurrentiel énorme.
- L'entreprise s'est également recentrée en mettant en place une équipe de direction entièrement nouvelle. Cette dernière réunit une grande diversité d'expérience, y compris une concentration sur le traitement des opérations, la gestion financière et la gestion de la clientèle.

Les partenariats et alliances font aussi partie de la stratégie d'entreprise globale de NTE. Elle a conclu avec Manugistics et mySAP.com des partenariats qui lui permettent d'assurer à sa clientèle des services d'intégration et d'accès grâce à un accès automatique à sa communauté du commerce sur Internet, qui sert à étendre l'optimisation au-delà de l'entreprise. Les expéditeurs et leurs partenaires commerciaux peuvent accroître leur visibilité et obtenir des services améliorés pour toutes les expéditions en tirant parti de la dynamique de l'industrie des transports.

L'intégration de NTE donne aux clients de Manugistics et de mySAP.com la possibilité d'optimiser les expéditions de marchandises avec les partenaires commerciaux existants; la bourse de commerce permet en outre de regrouper en temps réel les commandes d'envois de détail. La bourse de commerce aide à trouver la solution qui offre le meilleur prix et qui répond aux exigences de service de l'expéditeur, optimisant ainsi le service à la clientèle et le coût. Cette optimisation virtuelle du transport peut faciliter les communautés dynamiques de la chaîne d'approvisionnement en favorisant un rapprochement entre les partenaires commerciaux en vue d'une prise de décision ponctuelle et d'une optimisation à l'échelle de la chaîne d'approvisionnement électronique.

NTE négocie également des partenariats et alliances avec d'autres sociétés qui n'ont toutefois pas encore été annoncées.

Accent sur le cybercommerce

NTE offre, au moyen d'un portail sur le Web, un marché sur lequel les acheteurs et vendeurs peuvent échanger de l'espace de transport, notamment pour les expéditions allant des envois de détail aux envois en camion complet. Bien que l'accent soit mis actuellement sur le fret sec sur palette, d'autres types de marchandises font l'objet de projets pilotes et seront bientôt ajoutés en tant que services complets. Les avantages que cela procure sont, pour le vendeur, l'utilisation de la capacité, le maintien en poste des chauffeurs et des bénéfices accrus, et, pour l'acheteur, la possibilité d'acheter des services de transport de meilleure qualité, la gestion de la conformité, la visibilité et un service direct à coût réduit.

Les statistiques d'exploitation de NTE sont un bon baromètre de ses services. Dans les trois heures suivant son affichage à la bourse, on trouve pour l'envoi moyen une capacité d'expédition. Pour les expéditeurs, cela signifie des améliorations immédiates sur les plans des coûts et de la productivité, tandis que, de leur côté, les transporteurs améliorent leur utilisation et augmentent leurs rentrées.

Investissements

NTE a récemment achevé son quatrième cycle de financement par souscription privée de 53 millions de dollars. Notons que l'entreprise a refusé d'autres offres importantes. Il y a beaucoup d'aval disponible pour ce genre d'entreprise. Une importante entreprise de messageries détient également une participation minoritaire dans la société.

Avantages

NTE a une clientèle établie, qui inclut des expéditeurs et des transporteurs. Leur utilisation de la bourse NTE a procuré à ces deux groupes des avantages considérables. Pour les expéditeurs, ceux-ci ont inclus les suivants :

- le contrôle de la conformité;
- la production de rapports détaillés notamment sur les pertes et dommages;
- la capacité garantie;
- des économies considérables quant aux frais accessoires (p. ex., temps consacré à charger les camions à pleine capacité);
- la possibilité de donner un seul chèque pour couvrir tous les coûts de transport.

Pour les transporteurs, l'accroissement des bénéfices constitue le principal avantage; les chauffeurs ont toujours des chargements complets. Parmi les autres avantages procurés aux transporteurs, signalons les suivants :

- le maintien en poste des chauffeurs – parce que les chargements complets sont plus rentables pour les chauffeurs, ces derniers sont mieux payés et restent par conséquent plus longtemps avec une entreprise de camionnage;
- un produit prêt à expédier à l'arrivée du transporteur;
- une forme de participation aux bénéfices pour les répartiteurs;
- la visibilité accrue des transporteurs.

NTE donne à ses clients la capacité de visualiser efficacement toute la chaîne d'approvisionnement pendant que les marchandises sont en route, ce qui favorise la prise et l'exécution des décisions en temps réel et garantit le respect des conditions par les partenaires commerciaux.

Défis

NTE a fait face à de nombreux défis au moment de son démarrage, dont un des principaux était un défi commun à toutes les entreprises qui veulent établir une bourse de ce genre, soit le bruit qui existe sur le marché. Il se brasse actuellement beaucoup de choses en cybercommerce, et le plus grand défi est de distinguer son produit et de le faire remarquer. La reconnaissance de la marque est aussi un élément important dans le démarrage de toute cyber-entreprise. Il y a dans ce domaine certains très grands intervenants, comme E-Trade, qui a dépensé l'an dernier 250 millions de dollars US en publicité. Il est très difficile pour une société inconnue de faire rapidement sa marque sur le marché d'aujourd'hui sans un appui financier considérable qui lui permet de se positionner.

Comme toute entreprise qui démarre, NTE a rencontré des obstacles et des problèmes dont d'autres sociétés peuvent tirer des leçons :

- Au départ, NTE était trop avancée pour le marché. La vision a été façonnée en 1994 et la bourse de commerce est entrée en service en 1998. À l'époque, Internet était connu surtout pour les fonctions de courriel, mais très peu pour le cybercommerce. Il est donc important, avant de se lancer, de bien comprendre le marché et sa disposition à changer.
- NTE suggère aux nouvelles cyber-entreprises de créer des relations au sein de leur industrie pour se démarquer de leurs concurrents. Elle leur conseille aussi d'utiliser pleinement leur site Web comme voie de communication.

Conclusions

Un dernier conseil de NTE : ne pas oublier que ce marché évolue rapidement. L'établissement d'une cyber-entreprise représente un engagement énorme; toute personne qui s'aventure dans ce domaine ne peut pas le faire en dilettante et doit être prêt à y mettre le paquet.